

Travel Tech bedrijf

venturecapital.nl • <https://venturecapital.nl/travel-tech-bedrijf/>



Samenvatting

Datum: 17 July 2020

URL: <https://venturecapital.nl/travel-tech-bedrijf/>

Contact & Site

Extra beschrijving

```
[et_pb_section fb_built="1" _builder_version="4.4.9"][et_pb_row _builder_version="4.4.9"][et_pb_column type="4_4" _builder_version="4.4.9"][et_pb_text _builder_version="4.4.9"]
```

Een in Nederland gevestigd internationaal B2B2C travel software tech-bedrijf, opgericht in 2018. Het platform is live sinds februari 2020 en heeft, ondanks de Covid-19 maatregelen, een stijgende omzet.

Groeikapitaal

Het bedrijf heeft een groei-investeringsbehoefte van 1,5 miljoen om de verdere softwareontwikkeling en verdere marktintroductie te versnellen.

Activiteiten van het bedrijf

Het bedrijf heeft een IATA Airline-licentie (USP) waarmee ze hun luchthaven-naar-luchthaven-transportoplossingen kunnen aanbieden via ticketplatforms (Booking.com, Expedia, Skyscanner etc). Klanten zijn zowel consumenten als reisagenten zoals, die via het Internationale GDS systeem tickets kunnen reserveren bijv. TUI, Kayak etc.

Overeenkomsten luchtvaartmaatschappijen

Het grootste deel van de omzet komt echter binnen via interlining overeenkomsten die met luchtvaartmaatschappijen zijn afgesloten. Deze luchtvaartmaatschappijen kunnen hierdoor nieuwe routes aanbieden aan hun klanten.

Modules

Tevens kunnen diverse modules van het platform als B2B enterprise software worden verkocht. De eerste verkoop hiervan heeft reeds plaatsgevonden.

Medewerkers

Momenteel heeft het bedrijf > 17 fte's in dienst.

Investeringsrationale

- De eerste boekingen zijn al succesvol uitgevoerd;
- \$500 miljard totaal adresseerbare markt;
- De onderneming heeft een unique positionering in de waardeketen (van aanbieders tot passagiers);
- 38K dagelijkse zitplaatsen zijn reeds gecontracteerd;
- Het bedrijf heeft een unieke marktpositie, dankzij hun IATA-certificering kan het bedrijf rechtstreeks vliegtickets aanbieden via, de grootste, wereldwijd opererende GDS-partners;

Het businessmodel is zeer schaalbaar;

- Reeds diverse contracten met verschillende luchtvaartmaatschappijen;
- Het bedrijf biedt een alternatief voor korte afstandsvluchten met deur-tot-deuroplossingen via grondtransport;
- Hoge contributie- en EBITDA-marges door hoge IT-integraties met ticketverkopers;
- Luchtvaartmaatschappijen kunnen d.m.v. een interlining partnerschap met de onderneming nieuwe routes aanbieden aan klanten;
- De onderneming is cashflow positief in Q1/Q2 2021;
- Het bedrijf heeft geen eigen vloot, dus een zeer lage CAPEX;
- Meerdere inkomstenstromen (Hun ontwikkelde softwareproduct is ook voor andere partijen bruikbaar, het eerste contract is met een afnemer voor dit 'bijproduct'is reeds getekend;).

Omzetprognose

- Omzetprognose 2020: € 1,5 miljoen
- Omzetprognose 2021: € 30 miljoen

[/et_pb_text]/[et_pb_column]/[et_pb_row]/[et_pb_section]